

## **Lubrifiants : 07ZR lance sa place de marché dédiée**

**mardi, 09 avril 2019**

**Plus d'un an après avoir diversifié son offre produits [en intégrant les lubrifiants](#), le site de e-commerce BtoB 07ZR.com vient de lancer sa place de marché dédiée aux huiles, aux additifs et aux matériels afférents.**

D'abord les pneumatiques, en 2007. Puis les pièces de rechange, en 2017. Et maintenant, les lubrifiants, additifs et les équipements qui s'y réfèrent. 07ZR.com étend progressivement son activité et prouve ainsi que, dans le BtoB comme dans le BtoC, [l'exemple d'Oscaro](#) avec l'activité pneu faisant foi, pérenniser et surtout développer son business implique d'élargir son portefeuille de produits et la façon de les distribuer.

### **Un contexte propice selon 07ZR**

En l'occurrence, c'est au travers d'une place de marché dédiée que 07ZR commercialise désormais ses huiles. Une façon différente de procéder de celle choisie, naguère, par le disparu [Oil Factory](#), qui s'appuyait à tort sur des stocks en propre. [Le spécialiste de la vente en ligne aux professionnels](#) mise notamment sur le fait que le marché risque d'être bousculé dans les années à venir. Contexte réglementaire de plus en plus contraignant, produits de plus en plus complexes, cours des matières premières fluctuant et spéculatif, tant pour les huiles de bases que pour les additifs, perspective de

croissance à la baisse à partir de 2025...

*«Les codes du marché du lubrifiant sont aujourd'hui bousculés, comme l'ont été il y a quelques années ceux du pneumatique et comme l'est depuis plusieurs mois celui de la pièce de rechange automobile, explique Stéphane Le Bot, consultant lubrifiants au sein de 07ZR. Le commerce multi-canal, même sur le marché automobile jusqu'alors préservé, s'impose et se démocratise, nous permettant d'offrir aux acteurs des lubrifiants, de nouvelles opportunités ainsi qu'une stratégie digitale vers leurs clients BtoB».*

#### **Adapter la distribution au comportement du client pro**

Autant de raisons qui font que les professionnels de la distribution devront s'adapter aux comportements d'achat des professionnels et 07ZR entend apporter une réponse pertinente à ces derniers le moment venu. Un moment qui pourrait venir très prochainement, d'ailleurs, c'est pourquoi la nouvelle *marketplace* de 07ZR donne déjà accès à une offre de produits multifournisseurs bien large et dédiée à l'ensemble des professionnels de l'entretien des véhicules terrestres à moteur (VL, VUL, PL, 2 roues, véhicules agricoles).

Le site web précise, en outre, que 6 fournisseurs sont d'ores et déjà référencés en ligne sur 07ZR.com dans la rubrique *«Huiles, Additifs, Matériels»*. Il s'agit d'Inter Oil (fabricant français d'huiles et de fluides, partenaire historique de 07ZR), de Lukoil (pétrolier russe et fabricant de lubrifiants), de Texaco (pétrolier nord-américain, fabricant de lubrifiants et membre du groupe Chevron-Texaco), de Xenum (fabricant belge de produits spécifiques tels que fluides et matériels de vidange pour boîtes automatiques, additifs...), de Luro (fournisseur de matériels de garage), et d'Auto Europe (logisticien Européen offrant déjà des huiles et produits Total et Petronas). En attendant que d'autres fournisseurs viennent enrichir l'offre.

#### **La visibilité des marques préservée**

Comme le veut le principe de la place de marché, la visibilité de chaque marque, de chaque fournisseur, de chaque produit et de chaque prix sera préservée par 07ZR. Ainsi, chaque fournisseur *«a toute la latitude, à tout moment, de modifier ses prix et faire évoluer la gamme de produits proposés. De la sorte, chacun d'eux a l'opportunité d'adapter sa stratégie commerciale auprès des professionnels de l'automobile»*, précise Stéphane Le Bot. Dans le même principe de transparence, sont disponibles en un clic sur le produit recherché les informations sur les frais de livraison et le franco de port, ainsi que les conditionnements disponibles (de 1 litre à 1 000 litres en fonction des fournisseurs), pour les huiles et les additifs.

Les fiches de données de sécurité (FDS) inhérentes aux produits chimiques ainsi que les fiches techniques pour les produits comme pour les matériels sont également attachées à chaque article et disponibles en ligne. Pour trouver le produit qu'il désire, le professionnel peut trier les produits par catégorie métier concernée, par sous-catégorie de produits, par grades de viscosité ou par marque, tout simplement. Pour la rubrique *«matériels»*, en revanche, un menu déroulant permet de sélectionner l'équipement par thématique : enrouleurs, matériel gasoil, matériels huile et graissage, AdBlue, nettoyage admission ou moteur, etc.

#### **Abonnement à 07ZR indispensable**

*«Pour bénéficier des conditions tarifaires de l'offre 07ZR, sans un minimum de commande, le réparateur doit souscrire un abonnement, précise cependant le site web BtoB. Il peut ainsi accéder à la place de marché lubrifiants mais également aux autres places de marché pour les pneumatiques, accessoires (jantes, chaînes et chaussettes neige) et les pièces détachées (freinage, essieu suspension, moteur et filtration, système thermique, système électrique, éclairage, direction, boîte de vitesses et transmission).»*

Car 07ZR n'oublie pas la relative polyvalence des professionnels de l'entretien et de la réparation auto qui commandent par son biais.

---

© Apres-Vente-Auto.com © Reproduction interdite